خطة مشروع بعنوان

…………………………………

إعداد الباحث: إشراف :

مفهوم خطة المشروع :

هي عبارة عن وثيقة تتضمن تحويل الفكرة الى مشروع ثم تحديد اسم المشروع ووضع الرؤية و الرسالة اوالقيم والأهداف، ودراسة الجدوى الآولية وأسلوب وكيفية إدارة مجموعة الأنشطة الإنتاجية أو الخدمية الواجب القيام بها لإدارة المشروع وصولا الى نجاحه وتحويله الى منظمة وتسليمه للملاك.

وهذا المفهوم لا يستطيع أن يستوعبه أو أن يحيط به بالكامل أو ينفذه الا الخبراء والمستشارين الأكاديميين أو اللذين قاموا بوضع خطط عمل مشاريع سابقة او كانوا مدراء تنفيذيين لمشاريع سابقة, وهم يدركون أن خطة المشروع عبارة عن دراسة تتضمن تفصيلات عن المشروع المزمع القيام به من خلالها يتم وصف الخطوات الواجب إتباعها من أجل ترجمة الفكرة إلى مشروع , وتتضمن دراسة الجدوى الاقتصادية والتسويقية والفنية والمالية والبيئية والقانونية, و البحث والتطوير , الإدارة , المخاطرالمحتملة , والتمويل والجدول الزمنى للتنفيذ.

ومن ثم خطة المشروع تصور مستقبلي لما يمكن ان يكون عليه المشروع في المستقبل وكيفية الوصول الى تحقيق اهدافه وتخفيف درجة عدم التأكد والمخاطرة القائمة على المشاريع قبل ان تصبح منظمات ولذا تشير وثيقة خطة المشروع الى أنها :

- **وثيقة مُفَصَّلَة، تشرح ماهية المشروع، وأهدافه، وما يحتاجه من موارد، وطريقة تسويقه، والأرباح المتوقعة منه.**
- **خطة عمل تُستخدم للمشروعات الجديدة، وللمشروعات القائمة أيضاً.**
- **يمكن تغيير بعض أجزاء خطة العمل أثناء إدارة المشروع إذا ثبت عدم جدواها باعتبار انها اي خطة المشروع مرنة.**
- **تتضمن الآجزاء الرئيسة لخطة المشروع المتمثلة باختصار في :**
  - **اساسيات المشورع (فكرة المشروع واسم المشروع وموقع المشرروع ، أهداف المشروع ، نقاط القوة / ضعف المشروع ، الشكل القانوني .. وصف مختصر وموجز عن المشروع وطبيعته وملاكه ومصادر تمويله وسيرة ذاتية ان امكن عن صاحب المشروع او المساهمين ومؤهلاتهم ومهاراتهم التي ستمكنهم من انجاز وادارة المشروع والمنظمة مستقبلا)**
  - **السوق (العملاء ، العملاء المستهدفون ●المنافسون المحتملون ●الفرص المواتية ●التحديات الموجودة ●حجم الطلب المتوقع)**
  - **لتسويق (المنتجات/الخدمات المقدمة ●التسعير ●قنوات التوزيع ●الترويج)**

- **الطب (الاستهلاك الحالي والمستقبلي – المحلي والخارجي- والمستهلكون والواردات والموردين والمنافسين ونمو الطب والعرض من سلع وخدمات المشروع المزمع دراسته والحصة السوقية وطبيعة المنافسة ونوعيتها وحجم وقوة المنافسين والاسعار والجودة المتوفرة في السوق وتوقعاتها مستقبلا)**
- **المواد المطلوبة (الموارد المالية ، الموارد المستأجرة ، الموارد المادية ، الموارد البشرية ، الموارد التقنية ، الموارد الأولية ، الموارد التسويقية ، الموارد الخدمية)**
- **التوقعات المالية (مصدر التمويل ، التكاليف ، توقعات البيع ، توقعات الأرباح)**
- **النواحي الفنية : المكان والطاقة الانتاجية وحجم الانتاج ووصف المنتج وطبيعة المواد الداخلة في العمليات الانتاجية ووصف العمليات الانتاجية ومراحل وخطوات الانتاج ومستلزمات العملية الانتاجية والالات والمعدات والتجهيزات والمواد الخام ومصادرها وطرق الحصول عليها والعمالة الفنية وقطع الغيار والصيانة والتدريب وتكلفة كل الجوانب الفنية في مصفوفة منظمة ومرتبة من خلال جداول عرض.. ومتطلبات التكنولوجيا المزمع ادخالها في المشروع**
- **النواحي الادارية والهيكل التنظيمي من حيث نوع التنظيم وطبيعته والوصف التنظيمي والوظيفي وهيكل الوظائف وهيكل الرواتب والاجور واللوائح والانظمة ونظم المعلومات وغيرها.. والايدي العاملة والتوظيف وطرق الحصول عليها وتكلفتها.**
- **المهارة والريادة في ادارة المشروع وتوفير سجلات وانظمة وثائق المشروع وادارتها وحفظها واسترجاعها وجردها وتقييمها وتنفيذ المهام الادارية والمالية والتسويقية والفنية والقانونية والرقابية وتوزيع واشراف على اعمال ومهام المشروع والعاملين فيه بشكل اكثر فاعلية وكفاءة.**
- **الوضع التنافسي للمشروع.**
- **ملخص المشروع : حيث يُكتب ملخص للمشروع في صفحة واحدة لتقديمة إلى الممولين المتوقعين ويجب عدم كتابتها تفصيليا حتى لايتم سرقتها**
- **رؤية المشروع : وفيه يتم كتابة صفحة واحدة عن وصف واضح وبسيط للمشروع مع تحديد مراحل تطوره فيما بعده، والمزايا المتوقع تحقيقها من ذلك المشروع، وتحديد موقع المشروع وكل ما يلزمه من تجهيزات .**
- **منتج المشروع : وفيه توصف فوائد المشروع في صفحة واحدة وما يميز ذلك المشروع عن غيره .**

- السوق المستهدف من المشروع : وفيه تكتب ثلاث صفحات عن السوق ونظام المشاريع المشاريع المشابهة للمشروع الجديد ، والفئة المستهدفة من المشروع ، والمشارع المنافسة الحالية والمتوقعى فيما بعد .
- خطة التسويق : وهي عبارة عن أربع صفحات تحدد موقع المنتج الجديد بين منتجات السوق من حيث الجودة والسعر ،وتحديد الموظفين اللازمين من المندوبين والموزعين .... وغيرهم .
- خطة الشغل : وفيها توضح الخطوات التفصيلية للانتاج ثم نقل المنتج وجودته والوقت اللزم لانتاجه وكذلك مدى تكلفته وذلك في صفحتين تقريباً .خطة التطوير: وفيها ننسق خطة من أجل تطوير المنتج في فترة السنتين أو الثلاث المقبلة من حيث المنتج والموظفين والعملاء
- الإدارة : وفيها يوضح في صفحة واحدة التسلسل الوظيفي لجميع الموجودين في إدارة المشروع وتحديد دور كل فردٍ منهم، وتوضيح ملاك المشروع وراس مال كل مالك منهم.
- الخطة المالية: وتعتبر من أهم الركائز في المشروع والتي تساعد في تحديد إذا كان هذا المشروع ناجحا ليتم تمويله أم العكس، وفيها تكتب بالتفصيل في صفحات ثلاث قائمة للنفقات اللازمة للمشروع ووجهة انفاقها، وكذلك الايرادات المتوقعة من المشروع لمدة ثلاث أو خمس سنوات .
- جهة التمويل : وفيه يتم تحديد الممول للمشروع في البداية هل سيعتمد على اللأسرة أم الأصدقاء أم البنوك والاستثماريين .
- ملفات إضافية : وهي الأشياء التى تضفي أي أهمية أو جدية على المشروع مثل الجداول البيانية والسير الذاتية وهكذا.

أولا : التعريف بالمشروع :

البنـــــــــــد	التفاصيـــــــــــــــــــــــــــل
اسم المشروع	
موقع المشروع	
المساحة المطلوبة	
الشكل القانوني للمشروع	
نشاط المشروع	
منتجات المشروع	
المواد الخام المطلوبة	
فكرة المشروع	
مالك المشروع - الاسم - التلفون - البريد - المؤهل العلمي - التخصص - الاهتمامات	
ادارة المشروع	
مدة انجاز المشروع المتوقعة	
رأس مال المشروع المقترح	
الفئة التسويقية المستهدفة (العملاء)	
القدرة الريادية للمشروع	
عوامل نجاح المشروع	

ثانيا : الرؤية :

....

....

....

ثالثا : الرسالة :

....
....
....

ثالثا: الأهداف :

1- ....
2- ....
3- ....
4- ....
5- ....

رابعا: القيـــم :

1- ....
....
2- ....
....
3- ....
....
4- ....
....
5- ....
....

خامسا :القدرات والمهارات والاهتمامات اللازمة لنجاح المشروع

وتتضمن :

- **المهارات الشخصية للقائمين على المشروع:**
  - ....
  - ....
  - ....
  - ....

- **العلاقات المطلوبة :**
  - ……………………………………………………
  - ……………………………………………………
  - ……………………………………………………
- **مهارات العاملين:**
  - ……………………………………………………
  - ……………………………………………………
  - ……………………………………………………
- **اهتمامات ورغبات العملاء بمنتجات المشروع:**
  - ……………………………………………………
  - ……………………………………………………
  - ……………………………………………………
- **مهارات الموردين لمواد المشروع :**
  - ……………………………………………………
  - ……………………………………………………
  - ……………………………………………………
- **نظرة المجتمع للمشروع:**
  - ……………………………………………………
  - ……………………………………………………
  - ……………………………………………………
- **نظرة الدولة للمشروع:**
  - ……………………………………………………
  - ……………………………………………………
  - ……………………………………………………

- **اخرى:**
  - ....
  - ....
  - ....
- **مدى الحاجة لإقامة المشروع :**
- ....
- ....
- ....
- ....

سادسا : دراسة الجدوى الأولية :

وتتضمن الدراسة التسويقية والفنية والمالية والادارية والبيئية وذلك كما يلي:

مقدمة عامة :

...

...

...

.... (صفحة واحدة)

1- الدراسة السوقية :

أ.منتجات المشروع وتصنيفها :

سيقوم المشروع بإنتاج عدة أصناف من .... وكما يلي:

المنتج	وصف المنتج	متطلبات انتاجه	طريقة انتاجه

ب- الطاقة الإنتاجية :

سيتم تجهيز المشروع بالآلات والمعدات والأيدي العاملة بحيث يكون قادرا على إنتاج أصناف بجودة عالية وبطاقة إنتاجية كما في الجدول التالي :

المنتج	معايير الجودة	الطاقة الانتاجية			
		يوم	اسبوع	شهر	سنة

ج- آلية وطرق ومراحل الانتاج :

- آلية الانتاج:
  - ....
  - ....
  - ....

- **طرق الانتاج:**

  - ....
  ....
  - ....
  ....
  - ....
  ....
  - ....
  ....
  - ....
  ....

- **مراحلة وخطوات الانتاج:**

  - ....
  ....
  - ....
  ....
  - ....
  ....
  - ....
  ....
  - ....
  ....

- **الالات والمعدات والاجهزة المطلوبة للانتاج**

  - ➢ ....
  ....
  - ➢ ....
  ....
  - ➢ ....
  ....

د- التحليل البيئي للمشروع : (SOWT):

ويتمثل التحليل البيئي للمشروع في التالي:

البيئة الداخلية :

البيئة الداخلية	**نقاط القوة**	**نقاط الضعف**
	- ..... - ..... - ...... -	- ..... - ..... - ...... - ....
البيئة الخارجية	**الفرص**	**التهديدات**
	- ..... - ..... - ...... -	- ..... - ..... - ...... - ....

د- الترويج:

تتم عملية الترويج للمشروع من خلال (الاعلان الصحفي – المرئي- الحائطي – الاذاعي – الالكتروني – البيع الشخصي – تنشيط المبيعات – الكوبونات – المسابقات – المعارض- النشر – العلاقات العامة وغيرها) وسيتم تنفيذ ذلك في المشروع على النحو الآتي :

- .....
- .....
- ......

هـ- أسعار البيع :

المنتج	**السعر بالريال اليمني/ بالدولار**	**طريقة التسعير**

و- آلية البيع والتوزيع :

المنطقة	آلية البيع والتوزيع	طريقة التوزيع

ز- الإيرادات المتوقعة :

يبين الجدول التالي الإيرادات المتوقعة للسنوات الأولى/ الثانية /الثلاث / الخمس / السبع القادمة باعتبار ان المشروع سيعمل بنسبة طاقة تشغيلية مستغلة(00%) وزيادة كمية الإنتاج بواقع (00%) سنويا .

البند	الإيرادات السنوية المتوقعة ريال / دولار
السنة الأولى	
السنة الثانية	
السنة الثالثة	

الميزة التنافسية للمشروع :

يتميز المشروع عن غيره من المشاريع المنافسة بالتالي:

- ....
- ....
- ....
- ....
- ....
- ....

2- الدراسة الفنية :

أ. موقع المشروع (تفصيلا):
يقترح إقامة المشروع في .... نظرا لتوفر ....

ب- المبنى :

تقدر احتياجات المشروع من البناء بحوالي .... متر مربع ، عبارة عن :

- ....
- ....
- ....
- ....
- ....

ج- المعدات والأجهزة :

الوصف	العدد	مصدرها	المورد	كلفتها التقديرية

د- القوى العاملة :

الوظيفة	الوصف الوظيفي	المستوى الوظيفي	العدد

هـ- الخدمات الضرورية :

الخدمة	وصف الخدمة	طريقة الحصول عليها	كلفتها
الماء			
الكهرباء			
المواصلات			
الاتصالات			
الامن والحماية			
الوقود			
النظافة			
اخرى			

د- المواد الأولية :

البند	الوصف	الكمية	مصدرها	المورد	كلفتها التقديرية

هـ- الفترة الزمنية لتنفيذ المشروع :

يحتاج المشروع إلى فترة زمنية تقدر ب .... (يوم / شهر / سنة) للتنفيذ بدأ بالدراسة والاقرار والتسجيل والترخيص وتجهيز المكان والممتطلبات الاخرى وذلك على النحو التالي:

جدول انشطة المشروع والفترة الزمنية اللازمة لانجازها

النشاط الرئيس	النشاط الفرعي	متطلبات تنفيذ النشاط	فترة الانجاز المتوقعة	بداية الفترة	نهاية الفترة	ملاحظات

3- الدراسة المالية (التحليل المالى للمشروع):

- **رأس مال المشروع:** يتكون رأس مال المشروع من التالي:

البيان	مصدر التمويل	نوع التمويل	قيمة التمويل (دولار /ريال)
رأس المال الموجود			
مصروفات التأسيس			
تكلفة الأصول الثابتة			
تكلفة الأصول المتداولة			

إجمالي رأس مال المشروع			
التكلفة التشغيلية			
الأيدي العاملة:	دولار/ريال يمني		
الدخل المتوقع في السنة الأولى	دولار / ريال يمني بحيث يمكن استرداد رأس المال خلال فترة .... سنة		
معدل العائد على الاستثمار	نسبة مئوية %		

كلفة الأصول الثابتة :

البند	البيان	الكلفة (بالريال اليمني / دولار)

رأس المال العامل (دورة تشغيل لمدة.................................) :

البند	البيان	الكلفة (بالريال اليمني / دولار)

ب- مصاريف التأسيس :

البند	البيان	الكلفة (بالريال اليمني / دولار)
مصروفات قانونية		
مصروفات ادارية		
رسوم تسجيل وتراخيص		
ضيافة وتسهيلات		
مصروفات أخرى		

ج- الرواتب والأجور :

البند	الوصف	العدد	الراتب الشهري/السنوى	الكلفة الاجمالية(بالريال اليمني/ دولار)

د- أجور الآيدي العاملة المؤقتة :

البند	الوصف	العدد	الاجر يومي/اسبتوعي /مقاولة	الكلفة الاجمالية(بالريال اليمني/ دولار)

هـ- الإيجارات :

البند	البيان	الايجار الشهري/السنوى	الكلفة الاجمالية(بالريال اليمني/ دولار)
مباني			
ارض			
هناجر			
اخرى			

و- تكاليف المواد الخام :

البند	الوصف	المصدر/ المورد	الكمية	سعر الوحدة	الكلفة الاجمالية(بالريال اليمني/ دولار)

ز- ملخص التكاليف :

البند الرئيس	فرعي	البيان	الكلفة (بالريال اليمني)
مصروفات التأسيس			
المواد الخام			
الرواتب والأجور			
الإيجارات			
الأجهزة والمعدات			
المصاريف الإدارية			
تكاليف الصيانة			
مصروفات الخدمات المرافقة (ماء-كهرباء-تلفون)			
مصروفات أخرى			
الإجمالي العام			

ح- وسائل ومصادر التمويل :

البند	البيان	القيمة (بالريال اليمني / دولأر)
رأس مال المشروع		
مساهمة صاحب المشروع		
قرض من البنك		
هبة		
مساعدات		
تبرع		
اخرى		
الإجمــــــــــــــــالي		

ط- المؤشرات الاقتصادية المتوقعة للمشروع:

البند	البيان	القيمة (بالريال اليمني / دولأر)	النسبة
الإجمــــــــــــــــالي			

4-الدراسة الإدارية :

أ- الوظائف الرئيسة والفرعية والمسميات الوظيفية والوصف الوظيفي لوظائف المشروع وذلك على النحو التالي:

الوظيفة	المسمي الوظيفي	الوصف الوظيفي	متطلبات الوظيفة	العدد	مصدر الحصول علي الموظف

ب- الهيكل التنظيمي:

يتم ادراجه شكلا ورسما ويتم توصيف مكوناته وبنوده الرئيسة والفرعية وعلى المستويات الادارية المختلفة العليا – الوسطى – التشغيلية

ت- التوصيف الوظيفي :

يتم ادراجها من خلال مصفوفة التوصيف الوظيفي لكل وظائف المشروع الفعلية والمحتملة مستقبلا

ث- اللوائح والانظمة :

يتم تحديد جدول باللوائح والانظمة التي يحتاج اليها المشروع وتنظم عمله وتعاملاته مع الغير ومنها :

- اللائحة المالية(السياسات والاجراءات المالية):
  - الايرادات
  - المصروفات
  - الحساب الختامي

- المیزانیة
- الموازنة
- المشتریات والمخازن

- اللائحة الاداریة (السیاسات والاجراءات الاداریة):
  - سیاسات واجراءات الاستقطاب والتوظیف
  - سیاسات واجراءات الترقیة
  - سیاسات واجراءات المكافآت واالحوافز
  - سیاسات واجراءات الاجازات
  - سیاسات واجراءات نظم المعلومات الوظیفیة
  - سیاسات الرواتب والاجور
  - سیاسات واجراءات الجزاءات والعقوبات
  - سیاسات واجراءات التدریب والتطویر والتنمیة الاداریة
  - سیاسات واجراءات انهاء الخدمة
  - سیاسات واجراءات اخرى

- اللائحة التنظیمیة:
- لوائح وانظمة اخرى حسب خصوصیة المشروع

الجداول الملحقة بخطة ودراسة المشروع :

الملحق (1) تكلفة المعدات والاجهزة

المعدات والألات	جهة الصنع	المورد	الكمية	سعر الوحدة	الإجمالي
	الإجمـــالي				

الملحق رقم (2) تكلفة واحتياج المشروع من المواد الخام:

اسم المادة	نوعها	وصفها	المورد	الوحدة	الكمية	سعر الوحدة	الإجمالي
			الإجمـــالي				

الملحق رقم (3) التكاليف التشغيلية المتغيرة المحتملة:

البند	البيان	الكمية/العدد	الكلفة الشهرية
المواد الخام			
المخزون			
إجور المساعدين			
فواتير ماء- كهرباء - هاتف			
أجور نقل البضائع			
تكاليف متغيرة أخرى			
مجموع التكاليف المتغيرة			
الاهلاك			
مجموع التكاليف التشغيلية = مجموع التكاليف الثابتة + مجموع التكاليف المتغيره			

الملحق رقم (4) التكاليف التشغيلية الثابتة:

البند	البيان	الكلفة الشهرية	العدد	التكاليف لستة اشهر /سنة
الإيــجار				
راتب مدير المشروع				
راتب السكرتارية				
راتب المحاسب				
عمالة عادية				
رواتب عمال النظافة				
العلاقات العامة والتسويق				

المسؤول القانوني				
صيانة الألات				
المواصلات				
الدعاية والتسويق				
مواد لترتيب (توظيب) البضائع				
تكاليف ثابتة تشغيلية أخرى				
الإجمـــالي				

الملحق رقم (5)التكاليف الثابتة(تكاليف التاثيث):مكاتب وغيرها

البند	البيان	المصدر	العدد	سعر الوحدة	الاجمالي
مكتب على شكل حرف L					
كرسي دوار					
جهاز كمبيوتر					
فاكس+الة تصوير+ اسكنر					
شماعة					
دولاب					
كنب					
طاولة زجاجية					
ثلاجة مكتب					
مكيف هواء					
سجاد					
طاولة اجتماعات					

الملحق رقم (6) دراسة السوق المنافسون::

م	اسم المنافس	المنطقة	السلع	مناطق تسويق المنافسين	سعر (ا لسلع)			مستوى (الجودة)			حجم السوق
					مرتفع	متوسط	منخفض	مرتفع	متوسط	منخفض	
1											
2											
3											
4											
5											

ملحق رقم (7) تحليل وضع المنافسين (القوة والضعف):

م	نقاط القوة للمنافسين	نعم	لا		م	نقاط الضعف للمنافسين	نعم	لا
1	رأس مال قوي				1	تسعير عالي للمنتج		
2	منتج عالي الجودة				2	منتج عادي		
3	علامة تجارية مميزة				3	علامة تجارية مجهولة		
4	وسائل ترويجية مجدية				4	وسائل ترويج غير مجدية		
5	عدد كبير من الزبائن				5	عدد قليل من الزبائن		
6	خبرة في السوق				6	نوعية المنتج غير جيدة		
7	خدمة جيدة للمستهلكين				7	خدمة غير جيدة للمستهلكين		
8	السعر مناسب				8	ارتفاع السعر		
9	منفذ توزيع مناسبة				9	منفذ توزيع سيئة		
	اخرى							

ملحق رقم (8)أساليب ترويج المنافسين :

م	وسائل الترويج	استخدامها			ملاحظات
		عالي	متوسط	منخفض	
1	الوسائل المباشرة مع المستهلكين.				
2	العلاقات الشخصية				
3	البحث عن عملاء جدد				
4	التسهيلات في الدفع.				
5	الإيصال المباشر للخدمة إلى المستهلك.				
6	الاعلان التلفزيوني				
7	الاعلان الاذاعي				
8	الاعلان الصحفي				
9	الاعلان الحائطي				
10	الاعلان المتحرك				
11	الاعلان الحي المباشر				
12	اللوحات الضوئية				
13	الاعلان الإلكتروني				
14	التواصل الاجتماعي				
15	الكوبونات				
16	المسابقات				
17	الجوائز				

18	المعارض				
19	التخفيضات				
20	النشر				
21	العلاقات العامة				
	التسويق شخصياً				
	عن طريق الأقارب والأصدقاء				
	عن طريق بروشورات بالسلع الموجودة				
	عن طريق التسهيلات في الدفع				
	التخفيض في نسبة الفائدة للأجل				
	التعامل الحسن والصدق في التعامل				
	إيصال السلع إلى المنازل بحسب الطلب				
	التركيب وخدمات ما بعد البيع				
	وسائل التواصل الاجتماعي				
	اخرى................................				

ملحق رقم (9) دراسة وضع العملاء وحجم الطلب :

م	السلع	المستهلك		رأي المستهلك (هل تلبي حاجته...)		مستوى الدخل للمستهلك (قوي-متوسط-ضعيف)	رغبة المستهلك (النوعية-السعر-الأثنين معا)	ملاحظات
		الجنس	العمر	نعم	لا			
1								
2								
3								

ملحق رقم (10) دراسة المشروع مقارنة مع المنافس الأول من حيث (السعر):

م	السلع	السعر والنوعية التي يقدمها المنافس الأول						السعر والنوعية التي يقدمها المشروع						ملاحظات
		سعر (السلع)			نوعية (السلع)			سعر (السلع)			نوعية (السلع)			
		مرتفع	متوسط	منخفض	جيدة	متوسط	غير مقبول	مرتفع	متوسط	منخفض	جيدة	متوسط	غير مقبول	
1														
2														
3														
الوزن النسبي														
الاجمالي														

أبرز مميزات الخدمة التي يقدمها المشروع.	

ملحق رقم (11) إضافات أخرى عن المشروع :

النطاق الجغرافي المستهدف للتسويق	محلي		اقليمي	دولي	محدود	لا محدود
الحصة السوقية المتوقعة	مناقسة قوية					
	منافسة عادية					
	لا يوجد منافس					
إضافات أخرى :						

1) ملحق رقم (12) خدمة البيع :

م	الوصف / البيان	التفاصيل (الشرح)	ملاحظات
1	توصيف المنتج (سلعة / خدمة)		
2	عدد ساعات العمل اليومية(ساعة)		
3	عدد أيام العمل في الشهر(يوم)		
4	موقع المشروع		
5	العنوان		
6	الوصف والمساحة		
7	قيمة الإيجار الشهري(ريال)		
8	قيمة الإيجار السنوي(ريال)		
9	القدرة في المبيعات في اليوم		

10	المبيعات المتوقعة في الشهر		
11	المبيعات المتوقعة في السنة		
12	اخؤى............................		

إضافات أخرى :	....

الملحق رقم (12) احتياجات المشروع:

أ- الآلات والمعدات التي يحتاجها المشروع، أنواعها، مصدرها، طريقة الدفع، الصيانة وقطع الغيار (في حال الحاجة لها):

م	الآلات/ المعدات	متوفر/ غير متوفر	المصدر	الكلفة بالريال	طريقة الدفع للآلات وصيانتها
1					
2					
3					
4					
5					
المجموع:					
	قطع الغيار (حال الحاجة)				
المجموع:					

ب ـ الأثاث وأعمال الديكور التي يحتاجها المشروع (مصدرها وكلفتها):

م	الأثاث والديكور(البيان)	متوفر/ غير متوفر	المصدر	طريقة الدفع	التكلفة بالريال
1					
2					
3					
4		متوفر	المالك	إضافة أصل	10.000
5					
6					
7					
8					
9					
المجموع:					340.000

ب- العمالة اللازمة للمشروع:

البيان	ثابتين	متعاقدين	اجر يومي	الكلفة	اجمالي
اداريين					
فنيين					
عمالة					

م	التخصص / الوظيفة	العمالة الثابتة			العمالة المؤقتة				المجموع			
		عدد	راتب شهري	راتب سنوي	عدد	راتب شهري	راتب سنوي		عدد	راتب شهري	راتب سنوي	
1												
2												
3												

4												
5												
6												
7												
8												
9												
	الاجمالي											

ملحق (13) **التكاليف الكلية للمشروع**:

أ- **مصاريف قبل التشغيل**:				
م	البند	القيمة بالريال	ملاحظات	متوفر/ غير متوفر
1	رسوم ترخيص تشغيل			
2	رسوم توصيل الهاتف			
3	رسوم خلو للبناء			
4	تحضير دراسة جدوى المشروع / استشارة			
5	تدريب العاملين			
6	مصاريف أخرى(تجهيز الديكور)			
7	مجموع المصاريف المستوجبة قبل التشغيل			

ب- الأصول الثابتة :

م	البند	البيان	ملاحظات	متوفر/ غير متوفر
1	ثمن شراء أو التحسينات على الأرض			
2	ثمن شراء أو التحسينات على المبنى			
3	المعدات			
4	الآلات			
5	بدل خلو في حال الإيجار			
6	الديكور			
7	أثاث			
8	مصاريف أخرى للأصول الثابتة			
9	مجموع تكاليف الأصول الثابتة			
10	مجموع المصاريف قبل التشغيل + مجموع تكاليف الأصول الثابتة			

ت- التكاليف التشغيلية الثابتة (لدورة إنتاجية واحدة)

م	البند	البيان	المبلغ بالريال	متوفر/ غير متوفر
1	إيجار المكان			
2	بدل عمل صاحب المشروع			
3	راتب المساعد			

4	صيانة آلات			
5	مواصلات			
6	مواد لتوضيب البضائع			
7	تكلفة الدعاية / التسويق			
8	تكاليف ثابتة أخرى			
	مجموع التكاليف التشغيلية الثابتة			

ث- التكاليف التشغيلية المتغيرة

م	البند	البيان	المبلغ بالريال	متوفر/ غير متوفر
1	المواد الخام			
2	المخزون			
3	أجور المساعدين			
4	فواتير ماء, كهرباء, هاتف			
5	أجور نقل البضائع			
6	تكاليف متغيرة أخرى			
	مجموع التكاليف المتغيرة			
	مجموع التكاليف التشغيلية= مجموع التكاليف الثابتة+ مجموع التكاليف المتغيرة			

خلاصة	أ- تكاليف المشروع الكلية =	مجموع المصاريف قبل التشغيل + مجموع تكاليف الأصول الثابتة + التكاليف التشغيلية
	مجموع المصاريف قبل التشغيل +	
	مجموع تكاليف الأصول الثابتة +	
	مجموع التكاليف التشغيلية =	

ملحق رقم (14) مصادر التمويل المتوقعة للمشروع:

م	البند	البيان	المبلغ بالريال	ملاحظات
1	رأس المال المدفوع من المؤسس			
2	تسهيلات موردين أو دائنين			
3	اقتراض من الأهل أو الأصدقاء			
4				
5				
6				
7				
		الاجمالي		

الملحق رقم (15) قيمة التكاليف (المصاريف) التقديرية للمشروع:

م	بيان المنتج / الخدمة	القيمة المبيعات للسنة الأولى			القيمة المبيعات للسنة الثانية			القيمة المبيعات للسنة الثالثة		
		شهري	سنوي	ملاحظات	شهري	سنوي	ملاحظات	شهري	سنوي	ملاحظات
1	مصاريف شراء(مواد خام / بضاعة بغرض البيع)									
2	أجور ومرتبات العاملين(دائمين ومؤقتين)									
3	بدل عمل صاحب المشروع									
4	إيجار المشروع(المنشأة)									
5	مصاريف استهلاك(مياه - كهرباء - وقود - هاتف)									
6	مصاريف(دعاية وإعلان وتسويق)									
7	مصاريف صيانة وشراء قطع غيار									
8	مصاريف نقل بضاعة ومواصلات									
9	إجمالي قيمة الإهلاك(أثاث وآلات وديكور ... إلخ)									
10	مصاريف أخرى تحدد									
	المجموع									

الملحق (16) **قيمة الأرباح والخسائر المتوقعة للمشروع**:

م	البيان		قيمة مبيعات السنة الأولى			قيمة مبيعات السنة الثانية			قيمة مبيعات السنة الثالثة		
			شهري	سنوي	ملاحظات	شهري	سنوي	ملاحظات	شهري	سنوي	ملاحظات
1	إجمالي الإيرادات(المبيعات) المتوقعة										
2	إجمالي المصروفات(التكاليف) المتوقعة										
3	صافي الإيرادات3 = 2 - 1										
4	اقساط اخرى										
5	صافي الإيرادات5 = 4 - 3										
6	قيمة الزكاة السنوية(كل 1000 ريال عليها 25 ريال)										
7	صافي الأرباح أو الخسائر المتوقعة7 = 6 - 5										

ملاحظــــات :	....

ملحق رقم (17) ***ملخص مالي*** :

البيان	المبلغ (ريال/ دولار)
الكلفة الإجمالية للمشروع:	
العائدات الإجمالية للمشروع:	
المتوفر من رأس المال للمشروع:	
المبلغ غير المتوفر من رأسمال المشروع:	
طريقة الحصول على المبلغ الغير متوفر من رأسمال المشروع:	
▪ **مساعدة من الأقارب**	
▪ **إقراض من الأقارب(قروض عائلية)**	
▪ **إقراض من جمعية إقراضية**	
▪ **إقراض من مؤسسة مصرفية**	
ملاحظات ختامية :	